

空中球场开遍杭城 民营场馆如雨后春笋 飞速增加的体育场馆会月满则亏吗?

□本报记者 吴雨辰

“对于杭州的足球、篮球爱好者来说,早几年找个场地运动,要么场馆陈设简陋、老旧,还经常预约不到;要么想去附近的学校,不是不让进,就是场地爆满,有时好不容易占到位置,却有人来挑事,说不定就得打道回府——找个场地运动煞费苦心。

但近一年来,这样的尴尬场景似乎少了很多。一夜之间,杭州民营体育场馆增长如雨后春笋,一茬接一茬,不仅是滨江区、下沙经济开发区,连寸土寸金的老城区都新开了好几块。除了传统场地,遍地开花的空中球场也成了杭州城市的新风景。

在经济进入下行轨道的当下,为什么民营资本会青睐重资产的体育场馆经营?杭州如此多的新增球场已经足够满足体育人口的需求吗?或者大量涌现的体育场所是否形成了市场过剩?本报记者走进杭城多个球场,一探究竟。”

Part 1 体育场馆为何暴增? 市场需求是第一推动力

12月6日晚,杭州上城区南落马营体育文化园还在施工,正在翻修的场馆和相邻的铁轨依稀能看见原来煤场的影子,但园区深处的三片足球场已经热闹非凡,隔着铁笼都能感受这块绿茵场散发的活力。

这个本应圣诞节才正式营业的球场已成了不少业余球迷争相体验的场地。还在试营业期间,该球场负责人、哇咔体育文化发展有限公司运营总监方讯超就已经和好几支业余球队签订了包年合同。

坦白说,这样的场景是方讯超当初怎么也没有想到。哇咔足球最初只是方讯超和公司里一群爱踢球的小伙伴

为了方便自己踢球重修的场地,如今已成了一个全国的体育场馆品牌,扩张到五个城市,拥有40片球场,当初为寻找足球场发愁的爱好者摇身一变成为了场地的主人。

从个人爱好向场馆经营转变,是很多民营球场的诞生缘由。位于沈半路的三一球馆是杭州小有名气的篮球场,球场负责人陈世佳当初只是为了量身定制自己的专属主场,特意租场地翻修而成。

“最开始就是为了省事,和几个朋友一起租了场地。但后来觉得一座球场只给我们自己用太奢侈了,慢慢就有朋友介绍其他球队过来。我们本身

也喜欢打球,觉得这个行业有市场,便成立了专门的公司,开始从事专门的球场运营。”陈世佳认为,在当今的体育产业的风口之下,从爱好者演变为经营者,都是市场需求之下的顺其自然。

“这几年民营体育场馆相比前几年绝对是高速增长,不仅仅是百姓的体育热情越来越高,最重要的是企业越来越看好体育产业的投资,市场需求决定了产业方向。”浙江省体育局经济处相关负责人认为,市场和政策导向正是更多民资入局体育场馆的关键。据不完全统计,2014年以来,浙江至少有超过50亿元民营资本介入体育场馆的开发与经营。

Part 3 体育场馆的升级指向何方? 2.1版本才是未来发展方向

在场馆运营市场火热的当下,四处冒出的同行或许还没有让经营者产生危机,但精明的管理者定能想到,单纯的场地服务已不能满足客户的需求。

场地,是所有民营体育场馆经营者的安身立命之本,但在朴素的场地之外,面临竞争的各个场馆都在摸索着向未来发展不同路径。他们有的是深谙互联网营销的时代新军,有的是手握雄厚资本的野心家,还有在土豪夹缝中另辟蹊径的野路子。“提升硬件设施,配套软件服务。”几乎所有场馆的经营者在接受采访时都在阐述这样的理念,只是远近高低各不相同。

“我们的宗旨是陪你踢到60岁。”如今已将业务扩展到北京、上海等全国多个城市的哇咔足球早已不局限与单纯的场地租赁,因为团队成员都是自身踢球多年的忠实球迷,从球场选址、草皮铺装、围网架设等核心基建,到替补席、冷饮售卖、装备租售等配套服务都有着很大的经验优势。短短一年多时间,他们在全国5个城市开辟了40片球场,甚至最快13天就能完成一座球场的翻新。

在方讯超的理念里,打造属于自己的完整足球生态圈,将成为未来自己的核心竞争力。在他的设想中,哇咔通过在全国大面积的扩张产生场馆之间联动,只要成为入驻会员,在全国各个城市的球场都能享受一条龙服务,不仅有场地租赁,装备售卖、线上平台约战、青训配套、主题赛事等不一而足,甚至有的球场就建在景点旁边,和景点合作,提供运动休闲游。在业内人士看来,这样综合的场馆服务,是被称为体育场馆2.0版本,意思就是球场除了是运动的场所,更应该是一个和运动相关的服务平台,以及体育文化交流场地。

除此之外,对于相关配套正在建设的东联体育公园来说,为球场加入更多的商业元素也是未来的发展方向,对于这些新元素的加入,王江森还有一些独到的感受。

“像我们这样三四十岁的体育爱好者,周末出去运动都得和家里请假,如果去运动时能让老婆孩子也有地方消遣,对家庭更加合适。”在王江森的理想中,今后自己的场馆还将加入餐饮、休闲吧、棋牌娱乐、儿童娱乐等不同场馆,进行更多的内容填充。但到底哪种方式才是取胜之道,还有待时间证明。

“在未来场馆2.0版本是所有人都会做的方向,但只有做出了2.1版本甚至3.0版本,才能在竞争中占得先机。”陈世佳说。

Part 2 竞争加剧是否带来市场饱和? 潜在体育人口决定市场体量巨大

随着体育场馆飞速增加,原本习惯体育运动的人口有了更多选择,收费低廉、位置就近、设施更完善的场馆必然成为更多人的去向,这也将加大场馆之间的竞争。

“体育场馆增加会引发各个场馆之间的竞争,如果未来持续增长,超过需求的时候也肯定会淘汰一批场所,但这对大众健身和体育产业的发展并不见得是坏事。”浙江大学公共政策研究院副院长范柏乃认为,随着场馆增加,相互的竞争必然会推动各家场馆升级和换新,甚至降低价格以吸引顾客,如果市场饱和,经过转型和更新,淘汰的肯定是落后场馆,这也让不少老板感受到了压力。

“竞争是肯定的,就在我们建设球场的这一年内,周边都开出了好几家球场。”今年刚刚开张的艮山102球场的负责人楼晓刚告诉记者,今年杭州足球场

的增长速度非常惊人,未来肯定有更多球场可供选择,竞争不可避免。

业内人士告诉记者,就如今杭州的运动场馆来说,5人制球场是相对竞争最激烈的场所,以前爆满的几个老球场现在空场率比上半年要高。

“这和杭州的体育氛围有关,比如北京的业余足球几乎没有人踢7人制以下的场地,散客基本看不到,但杭州5人制的小场最多,球场散客排队也不少。”该人士认为,当杭州业余足球的氛围更加浓厚、参与人数更多时,爱好者们也会倾向选择更大的场地。

而从事足球培训多年的浙江鸵鸟足球俱乐部创始人黄君华则觉得,以浙江足球场地增加的情况来看,很有可能未来2年球场会达到供求平衡甚至供大于求,但场地的增加会为培训机构提供更多的合作机会,也会间接扩大整个体育市场。

不过,竞争的压力并没有让从业者丧失信心,东联体育公园总经理王江森就对未来体育人口的增加非常乐观,“以日本为例,目前平均下来大概3万人一块足球场,今年杭州市统计局的调查显示杭州人口超过900万,以日本的标准杭州要有300个球场,现在还差得远。”在他看来,体育人口的增加才是新增体育场馆的安身立命之本。

浙江省体育局经济处相关负责人也对体育人口的增加持相同观点,“现在的体育场馆远远没有饱和,百姓需要的场馆还远远不够。今后的产地也会向高端化发展,不仅提供单纯的租赁服务,还将进行综合性利用,现在产地利用率还可以再提升。”据浙江省体育局初步统计,目前全省经常参加体育锻炼的人口已达总人口的35.8%,可以想象,当体育人口数量达到50%、60%,对场地设施的需求还有相当大的空间。

